



## TUGAS AKHIR

### STRATEGI PROMOSI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PANDEMIC COVID-19 DI CV RAPARI PEKANBARU”

*Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya (A.md)  
pada Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu  
Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*



Oleh

**REFI FERNANDO**

**01870213660**

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**2021**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**TUGAS AKHIR**

Nama	: REFI FERNANDO
NIM	: 01870213660
Fakultas	: Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jurusan	: D3 Manajemen Perusahaan
Judul	: <b>Upaya Meningkatkan Penjualan Barang Dan Jasa Pada Pandemic Covid-19 Di Cv Rapari Pekanbaru</b>

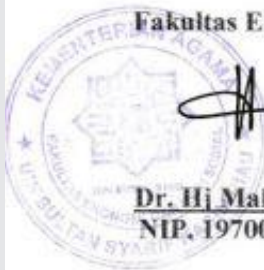
**DISETUJUI OLEH  
PEMBIMBING**

**Dr. Putriana, SE.MM**  
NIP: 19691120 200701 2 023

**MENGETAHUI**

**Dekan**

**Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial**



**Dr. Hj Mahvarni, S.E., M.M**  
NIP. 19700826 199903 2 001

**Ketua Jurusan  
D3 Manajemen Perusahaan**

**Oomariah Lahamid, SE. M.Si**  
NIP: 19750704 200710 2 001



Hak



1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Refi Fernando  
 Nim : 01870213660  
 Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial  
 Jurusan : D3 Manajemen Perusahaan  
 Judul Tugas Akhir : **Strategi Promosi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Pandemic Covid-19 Di Cv Rapari Pekanbaru**  
 Hari/Tanggal : Jum'at, 23 July 2021

### Panitia Penguji

Ketua

**Sahwitri Triandani, SE., M.Si**  
**NIP.19820806 200604 2 002**

### Anggota

Penguji I

**Nurrahmi Hayani, SE., M.BA**  
**Nip.19830324 201503 2 003**

Penguji II

**Zulhaida, SE., MM**  
**Nip.19741204 201411 2 001**





## ABSTRAK

### STRATEGI PROMOSI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN BARANG PADA PANDEMIC COVID-19 DI CV RAPARI PEKANBARU

**REFI FERNANDO**

**NIM 01870213660**

*Tujuan dari peninjauan ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan CV Rapari dalam meningkatkan penjualan barang selama pandemi covid 19. Data dan sumber data yang digunakan adalah data primer berupa wawancara langsung dengan bapak Mokhtar Rosyid yang merupakan kepala HRD di CV.Rapari dan data sekunder berupa data- pada CV Rapari yang mendukung penelitian ini dan berbagai referensi yang relevan dengan penelitian ini. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan studi pustaka. Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa upaya yang dilakukan CV Rapari dalam meningkatkan penjualan barang dan jasa yaitu dengan cara menentukan produk atau jasa yang cocok dipasarkan serta harga yang sesuai dan promosi yang dilakukan secara komunikatif dengan tetap menerapkan protokol kesehatan yang telah disepakati sebelumnya, dengan upaya ini diharapkan agar dapat mempertahankan penjualan agar mencapai targetkedepannya.*

**Kata kunci:** Strategi Promosi Penjualan Barang



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setinggi puji sedalam syukur, penulis ucapkan kehadiran Allah SWT hingga pada saat ini penulis masih diberikan nikmat berupa Islam, Iman, kehidupan, kesehatan, motivasi untuk berfikir berkat rahmat dan kasih sayang-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN BARANG DAN JASA PADA PANDEMIC COVID-19 DI CV RAPARI PEKANBARU”**.

Shalawat dan salam senantiasa tercurah seorang revolusioner sejati peradaban manusia, junjungan alam Rasulullah Muhammad SAW yang telah berjuang keras demi tegaknya Izzul Islam Wal Muslimin dijagat raya ini.

Tugas akhir ini merupakan untuk membuktikan kebenaran antara intelektuasi kampus dengan realita kehidupan sesungguhnya yang dihiasi dengan fasilitas kepentingan individu, kelompok keentingan dan dibungkus dengan kemufase sistematis.

Dalam usaha untuk menyelesaikan tugas akhir ini penulis telah banyak diberi bantuan baik berupa waktu, tenaga, kritik, saran dan kerjasama, diskusi dari pihak-pihak yang berkompeten dan berdedikasi demi kesempurnaan penulisan sebuah karya ilmiah yang dimuat dalam sebuah skripsi. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berpartisipasi kepada penulis terutama kepada :

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Burhannudin, Ibunda Nurmanita yang telah berjuang membesarkan penulis tanpa lelah dengan segala kasih sayamg, cinta, nasehat dan pengorbanan yang tak mungkin penulis sanggup balas. Serta seluruh keluarga besar yang selalu mendoakan khususnya kakak Renita Melani dan abang Rendi



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rukmana dan Redho Saputra yang telah memberikan motivasi dan masukan.

2. Bapak Dr. Mahyarni. S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Syarif Kasim beserta pembantu Dekan I, II, III, yang telah memberikan rekomendasi peneliti untuk dapat melakukan penelitian ini.
3. Ibu Dr. Lenny Novianti, M,S., SE, M.Si., AK selaku wakil dekan 1 fakultas ekonomi dan ilmu sosial.
4. Ibu Qomariah Lahamid, SE., M.Si Selaku ketua jurusan DIII Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim
5. Ibu Abdiana Ilosa, S.AP., MPA selaku sekretaris jurusan DIII Manajemen Perusahaan Universitas Islam Negeri Syarif Kasim .
6. Ibu Dr. Putriana, SE. MM selaku Dosen pembimbing yang selalu memberikan nasehat, motivasi, serta membantu dalam perbaikan kesalahan-kesalahan dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Ibu Qomariah Lahamid, SE., M.Si selaku pembimbing akademis yang sangat menginspirasi serta memotivasi saya dalam pembuatan tugas akhir ini,saya ucapkan terimakasih banyak semoga Allah SWT, yang bisa membalas segala kebajikannya.
8. Bapak dan Ibu Dosen serta Pegawai Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim .
9. Pimpinan dan seluruh Karyawan CV Rapari Pekanbaru atas segala bantuan dan kerjasama yang telah diberikan selama dalam penyelesaian tugas akhir ini
10. Teman-teman lokal "B" D3 Manajemen perusahaan terima kasih atas dukungan, motivasi, dan bantuan atas doanya

Butuh lembar yang lebih luas untuk berjuta nama yang tak tertuliskan, bukan maksud hati untuk melupakan jasa kalian semua. Akhirnya tiada kata yang

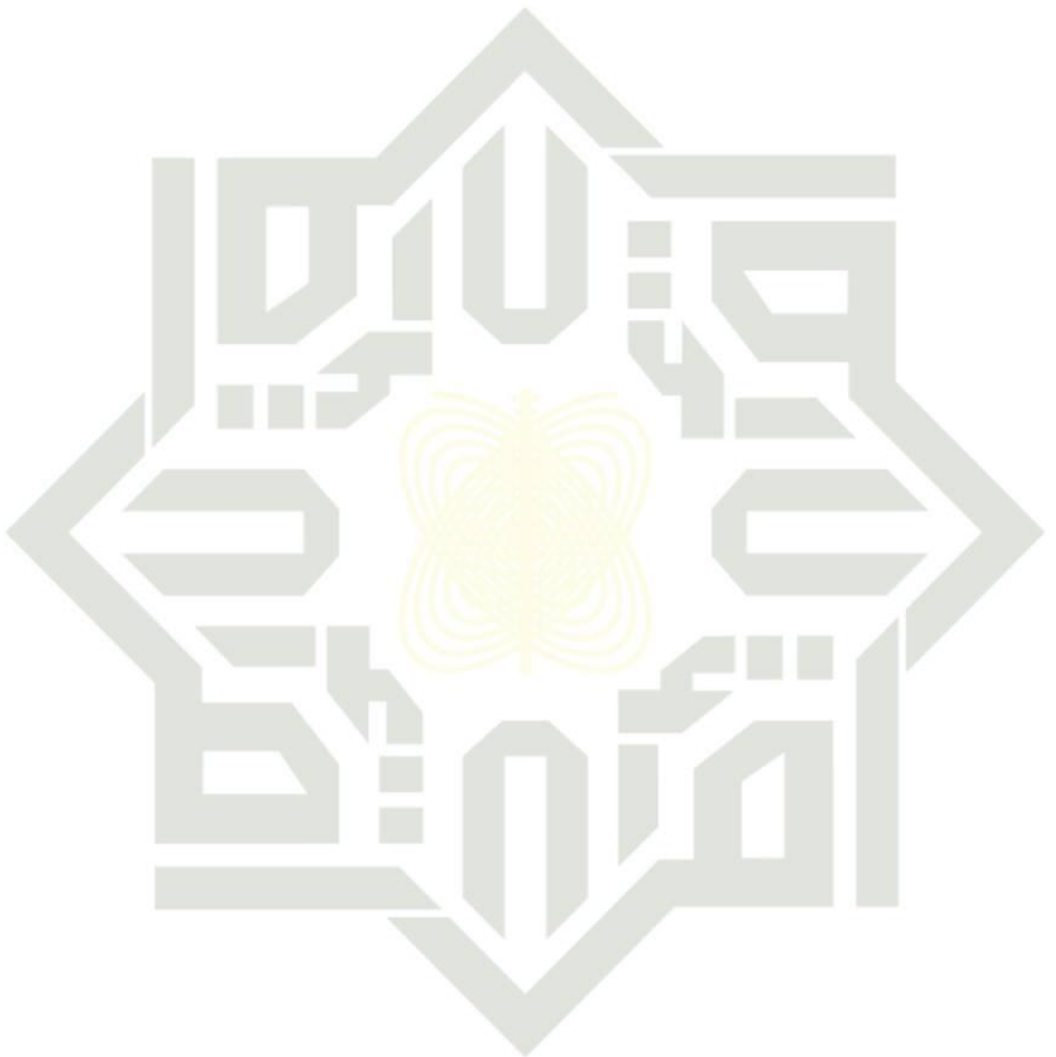




#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pantas penulis ucapkan selain terima kasih yang sedalam-dalamnya, semoga Allah SWT membalasnya dengan balasan yang berlipat ganda, aamiin.



Pekanbaru, 13 Juli 2021  
UIN SUSKA RIAU

Refi Fernando  
01870213660



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

### ABSTRAK

**KATA PENGANTAR.....i**

**DAFTAR ISI .....iv**

**DAFTAR TABEL .....vi**

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.4. Metode Penelitian .....	4
1.5. Sistematika Penulisan.....	6

### **BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

2.1. Sejarah singkat CV Rapari Pekanbaru .....	8
2.2. Profil Tempat Tugas Akhir .....	8
2.3. Stuktur Organisasi CV Rapari Pekanbaru .....	10
2.4. Uraian tugas (Job Description).....	11
2.5. Visi dan Misi CV Rapari Pekanbaru .....	13

### **BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK**

3.1. TinjauanTeori	
3.1.1. Pengertian Strategi .....	14
3.1.2. Pengertian Pemasaran .....	15
3.1.3. Pengertian Strategi Pemasaran .....	16
3.1.4. Fungsi Pemasaran .....	17
3.1.5. Jenis-Jenis Pemasaran .....	21
3.1.6. Bauran pemasaran .....	22
3.1.7. Pemasaran dalam Pandangan Islam .....	39
3.1.8. Marketing Plan (Rencana Pemasaran) .....	42
3.1.9. Strategi pemasaran .....	43
3.1.10. SDM Pendukung .....	47





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.2. Tinjauan Praktek .....	48
3.2.1 Strategi Promosi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Barang Pada Pandemic Covid-19 Di Cv Rapari Pekanbaru .....	48
3.2.2. Kendala Yang Di Hadapi CV Rapari Dalam Menerapkan Strategi Penjualan Barang Di Tengah Pandemic Covid-19 ...	54
3.2.3. Solusi CV Rapari Dalam Mempertahankan Perusahaan Di Masa Pandemic Covid-19 Ini .....	56

**BAB IV PENUTUP**

4.1 Kesimpulan .....	58
4.2 Saran .....	59

**DAFTAR PUSTAKA**

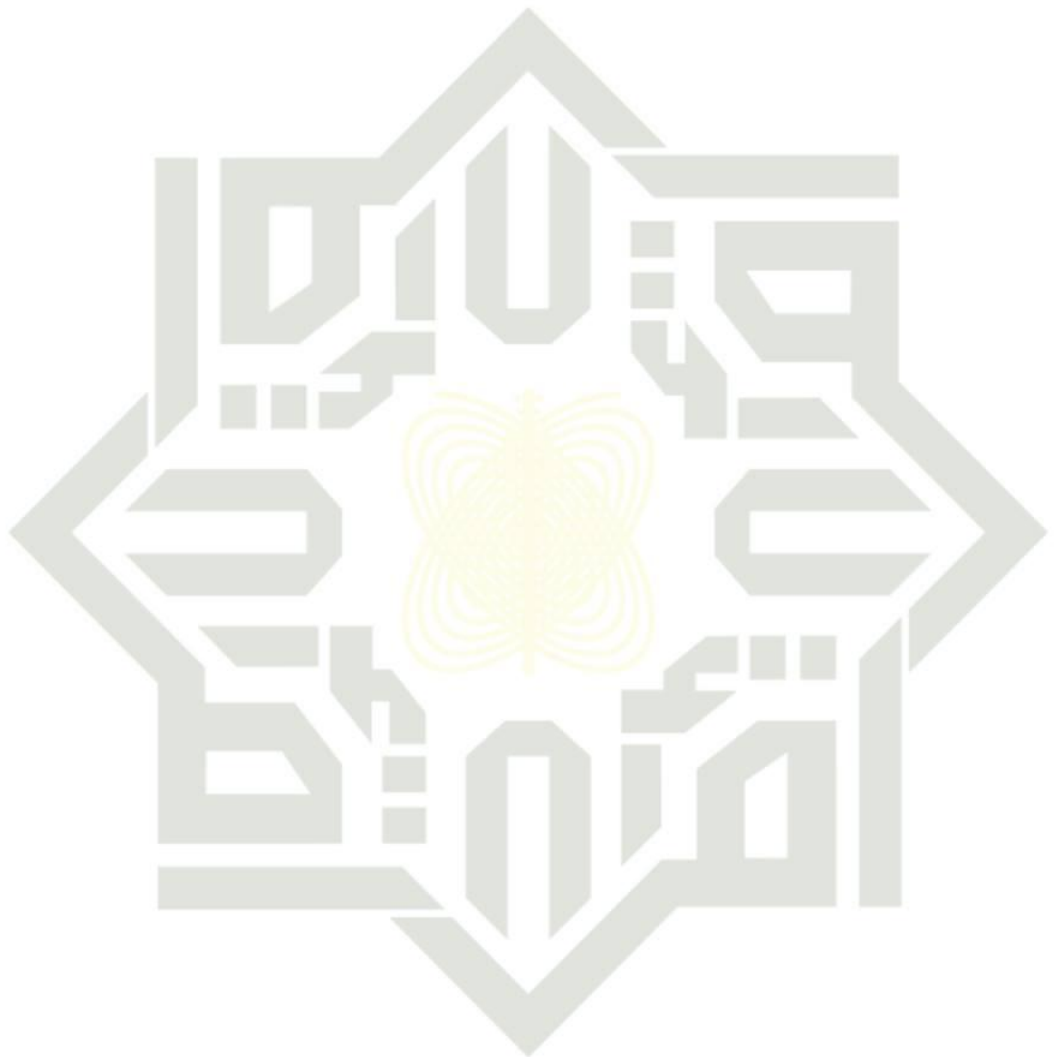


**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1. Data Penjualan Barang dari tahun 2017-2019 di Cv Rapari Pekanbaru .....	2
--	---



UIN SUSKA RIAU

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Perusahaan

Pada saat ini perkembangan perusahaan jasa mengalami penurunan di akibat pandemi covid 19, yang mengakibatkan merosot nya penggunaan jasa percetakan dan kurang nya daya penggunaannya. Oleh karena itu perusahaan jasa harus memikirkan solusi yang tepat dalam mempertahankan penggunaan jasa saat ini dan mampu meningkatkan penjualan jasa.

Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya melalui usaha mencari dan membina pelanggan, serta menguasai pasar. Untuk mencapai tujuan tersebut bagian pemasaran perusahaan perusahaan harus menerapkan program penjualan yang bagus agar dapat memanfaatkan kesempatan atau peluang yang ada dalam meningkatkan penjualan.

Guna menjamin pengembangan perusahaan, maka dibutuhkan lah program penjualan yang merupakan salah satu aspek yang fundamental untuk diperhatikan dan menjadi kebijakan perusahaan. Kegiatan program penjualan tidak hanya mencakup kemampuan perusahaan dalam memasarkan produk pada saat itu juga, akan tetapi mampu mengantisipasi produk di masa datang,



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sehingga dapat diperkirakan solusi guna pengembangan perusahaan. Hal tersebut perlu diperhatikan oleh pihak manajemen perusahaan demi kelangsungan perusahaan.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang tersebut CV. Rapari juga harus memperhatikan kualitas peningkatan penjualan di masa New Normal Covid 19 ini.

Tabel 1.1 Data Penjualan Barang dari tahun 2017-2019 di Cv Rapari Pekanbaru

Tahun	Bulan				
	Jan-Mar	April-Juni	Juli-sep	Okt-Des	Jumlah
2017	30.000	28.000	45.000	20.000	123.000
2018	35.000	38.000	29.000	60.000	108.000
2019	20.000	18.000	10.000	12.000	16.800

Dari data di atas terlihat penjualan dari tahun 2017 sampai dengan 2019 , terjadi naik turun penjualan dari tiap bulan dan tahun nya, yang mengalami penjualan paling banyak terjadi pada tahun 2017 yaitu 123.000 buah yang terdiri dari masing masing baik undangan, buku sekolah dan kop surat. Dan yang terendah terjadi pada tahun 2019 yaitu 16.800.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas tersebut, maka perumusan masalah yang diajukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana startegi penjualan barang pada pandemic covid 19 di CV.RAPARI Pekanbaru?
2. Apa saja kendala dalam strategi penjualan barang pada pandemic covid 19 di CV.RAPARI Pekanbaru?

### 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui strategi penjualan barang pada pandemic covid 19 di CV.RAPARI Pekanbaru.
2. Untuk Mengetahui kendala dalam strategi penjualan barang pada pandemic covid 19 di CV.RAPARI Pekanbaru.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis adalah untuk menambah pengetahuan dan sebagai pembelajaran. Dan juga untuk memenuhi tugas-tugas serta melengkapi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya pada di fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Jurusan Diploma III Manajemen Perusahaan.
2. Bagi perusahaan memberikan masukan dan sumbangan pikiran untuk CV.RAPARI Pekanbaru dalam peningkatan penjualan barang dan jasa pada pandemic covid 19 ini.
3. Bagi pihak lain sebagai bahan dan pedoman bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk mengadakan penelitian lebih lanjut, serta memberikan manfaat dalam menambah wawasan tentang ilmu pengetahuan.

### 1.4 Metode Penelitian

#### 1.4.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian di lakukan pada kantor CV RAPARI Pekanbaru Jl.Punai No

142 Sukajadi, Pekanbaru pada bulan Desember 2020 sampai dengan Februari 2021.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1.4.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian Tugas

Akhir ini menggunakan dua jenis data sebagai berikut:

#### a. Data Primer

Adalah data yang diperoleh dan dikumpulkan secara langsung dari objek penelitian yang digunakan dalam pembahasan masalah. Berarti data yang langsung diperoleh peneliti pada saat melakukan penelitian. Oleh karena itu yang menjadi sumber data primer pada penelitian ini adalah staff pemasaran. Karena peneliti dapat menerima atau memperoleh data data yang terkait dengan penelitian. Sumber data primer pada penelitian ini adalah Bapak Maulana selaku staff di bagian pemasaran CV Rapari.

#### b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip yang dipublikasikan. Seperti informasi mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi dan buku-buku penunjang yang mendukung penelitian ini.

## 1. Teknik Pengumpulan Data

### Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah suatu cara mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada sumber informasi. Metode wawancara digunakan untuk mengumpulkan data dari pihak-pihak yang diwawancarai. Wawancara dilakukan dengan staff pemasaran Bapak Riki, tentang Strategi pemasaran penjualan dalam meningkatkan penjualan barang di CV Rapari.

## 2. Analisis Data

Metode yang peneliti gunakan yaitu analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah proses penyusunan data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, buku referensi, dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkan, menyusun, ke dalam pola dan membuat kesimpulan agar dapat dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Untuk memahami dan mengolah data yang diperoleh dari hasil wawancara ataupun observasi peneliti menggunakan metode analisis deskriptif yaitu menggambarkan dan menjelaskan objek penelitian sesuai fakta yang ada di lapangan. Setelah itu data dirangkum, memilih hal-hal pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Kemudian data disajikan sehingga memudahkan kerja selanjutnya. Langkah selanjutnya yaitu menarik kesimpulan.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1.4.3 Metode Analisis Data

Yaitu dalam menggunakan analisa data yang diperoleh penulis menggunakan analisa data deskriptif yaitu menganalisa data yang telah dikumpul, kemudian dirangkai dengan teori pendukung.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### Bab I Pendahuluan

Pada bab ini penulis memberikan gambaran tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data dan sistematika penulisan.

#### Bab II Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini berisikan mengenai gambaran umum perusahaan dari sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan uraian tugas.

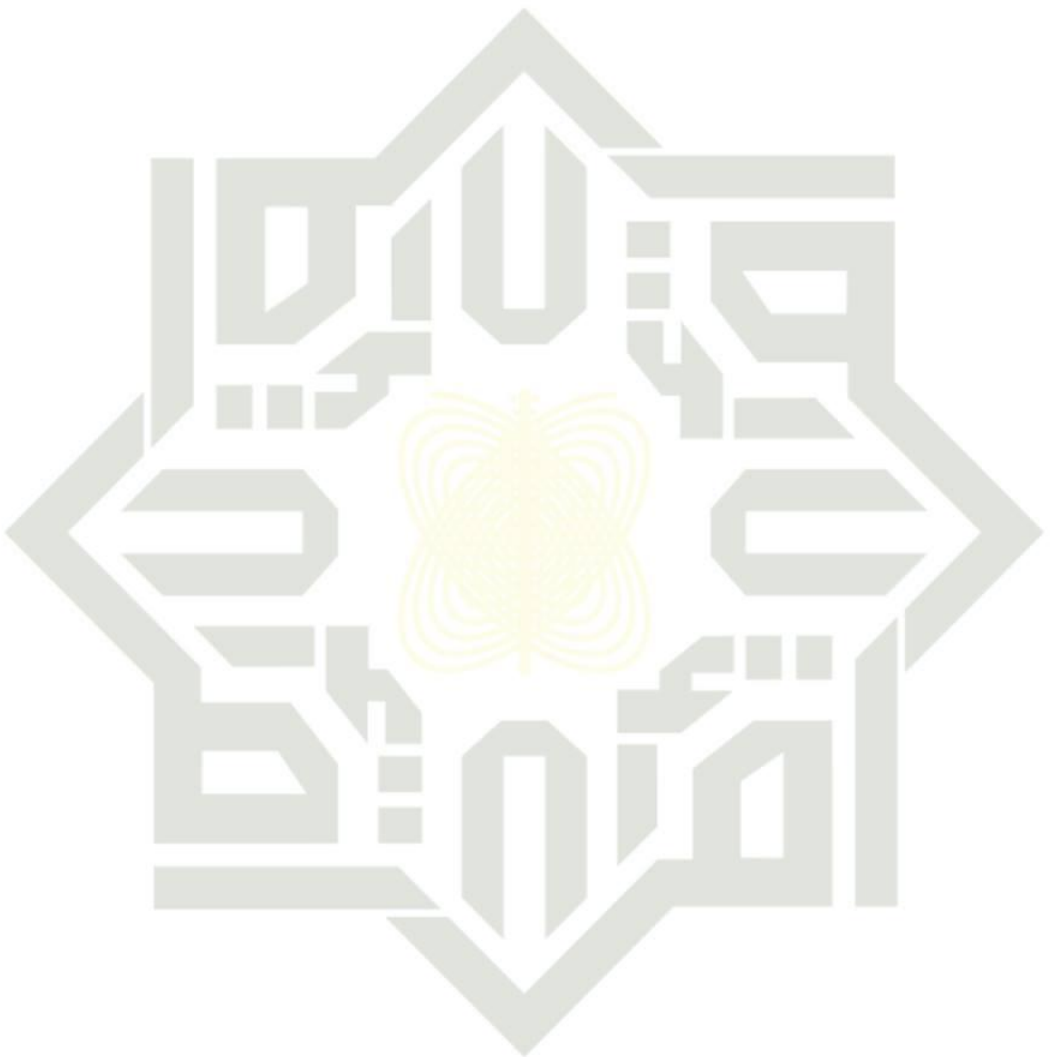
#### Bab III Tinjauan Teori Dan Praktik

Pada bab ini menguraikan teori dan pembahasan penerapan program penjualan di Cv.Rapari.

#### Bab IV Penutup



Pada bab ini, penulis menguraikan beberapa kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas berdasarkan data dan teori-teori yang ada, kemudian penulis memberikan beberapa saran yang bermanfaat bagi CV Rapari.



UIN SUSKA RIAU

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Berdirinya CV.RAPARI

CV. Roda Padi Riau Abadi merupakan sebuah bentuk badan usaha bersama yang dibentuk dan digagas oleh 4 (empat) orang yang memiliki visi dan misi yang sama. terbentuk dari pengalaman dan gagasan yang cemerlang oleh 4(empat) pemuda yang ingin berusaha untuk menjadi dan memimpin sebuah bisnis yang terkemuka di Pekanbaru tentunya.

CV. Roda Padi Riau Abadi terbentuk pada hari Kamis, 22 Februari 2018 Pukul 20.00 Wib di Warung Kopi Pinggiran 45 (Warkop 45) Pekanbaru. bergerak di bidang jasa percetakan dan alat tulis kantor serta pengadaan lainnya.

#### 2.2 Profil Tempat Tugas Akhir

Nama Perusahaan : CV.RODA PADI RIAU ABADI  
(CV.RAPARI)

Alamat Kantor Pusat : JL. Punai No. 14C  
Kel. Sukajadi  
Kota pekanbaru, Riau

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Telephone

: 081365652407

Email

: Rapari\_13@gmail.com

Website

: <http://cvrapari.blogspot.com>

Tanggal Pendirian

: 13 April 2018

Bidang Usaha

: Usaha jasa sewa mobil di pekanbaru, jasa tour di Provinsi Riau, jasa percetakan dan alat tulis kantor serta pengadaan lainnya.

Dasar Hukum Pendirian : Didirikan berdasarkan Akta Notaris

WAHYUNI NASUTION, SH. Di Pekanbaru

Komposisi Pemegang Saham : Tuan RONI JUNAIDI SE,

Tuan AFTER EFFENDY

Modal Dasar

: Rp. 100,000,000.-

Aset Bergerak

: 2 Unit Mobil

Aset tidak Bergerak

: Meja, kursi, papan tulis, computer, brankas, dan lain lain

Jumlah Karyawan

: 10 orang (termasuk Entitas Anak)

## 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Untuk lebih mengetahui tentang CV RAPARI maka dapat dilakukan dengan memperhatikan struktur organisasi perusahaan ini. Struktur organisasi ini menjelaskan tentang tingkatan manajemen yang akan diuraikan sebagai berikut :

Direktur sekaligus pimpinan dijabat oleh Bapak Roni Junaidi SE. dan untuk membantu tugas-tugas pimpinan CV Rapari yaitu bagian bagian lain nya dikepalai oleh staff bagian . Adapun bentuk bagan struktur organisasi CV Rapari sebagai berikut

**Gambar 2.3 Stuktur Oraganisasi CV RAPARI**



Sumber:cv.rapari 2020

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2.4 Uraian Tugas

### Direktur

Merupakan salah satu pemimpin yang mengatur di dalam suatu perusahaan dan Sebagai penggerak menejer dan bawahan lain nya.Direktur merupakan penanggung jawab terbesar di dalam perusahaan.

### Manager keuangan

Peran manajer keuangan dapat beragam, tergantung pada ukuran dan kompleksitas suatu perusahaan. manajer keuangan dapat melakukan kegiatan yang terfokus seperti analisis strategi dan juga mengatur keluar masuknya uang.

### Manager Operasional

Dalam sebuah perusahaan peran manajer operasional menjadi salah satu peran penting. Pasalnya tugas manajer operasional adalah untuk menjadi penyeimbang jalannya organisasi perusahaan.Peran sentral yang dimiliki oleh manajer operasional sama pentingnya dengan manajer lainnya. Dengan memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan Bertanggung jawab penuh atas organisasi yang berjalan sebaik mungkin dalam memberikan pelayanan pada kosumen. Manajer juga memberikan apa yang diinginkan oleh konsumen dengan cara yang efektif dan efisien.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### Manager Logistik

Melakukan manajemen logistik yaitu mengurus sistem untuk mengawasi proses arus dari logistik dari mulai penyimpanan, pengantaran yang strategis untuk material, bahan-bahan atau suku cadang , dan juga barang jadi atau produk akhir agar dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh organisasi yang terkait seperti perusahaan.

### Supervisor Operasional

Peran seorang Supervisor dibidang cukup penting karena secara hurufiah tugas Supervisor adalah sebagai pengawas dan pengarah. Secara struktur jabatan Supervisor ini berada di antara manajer dan staf pelaksana. Seorang supervisor dituntut untuk mampu bertindak sebagai jembatan antara pencetus gagasan yaitu manajer dan staf pelaksana atau staf bawah. Hal ini tidaklah mudah, karena sering kali seorang supervisor terkadang bekerja turun ke lapangan untuk mengecek dan melaksanakan perencanaan yang sudah dibuat oleh manajernya.

Dibutuhkan komunikasi dan kerja sama yang baik antara manajer dan supervisor. Terkadang tidak semua supervisor mempunyai staf pelaksana yang bekerja di bawahnya, yang membuat seorang supervisor harus bekerja dengan teliti dan sabar. Ini adalah kesempatan bagi seorang supervisor untuk belajar.

Karena perkembangan pekerjaannya biasanya di dalam dan di luar perusahaan.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Selain bertanggung jawab kepada manajer, supervisor juga bertanggung jawab memastikan staf yang bekerja di bawahnya bekerja dengan baik.

### 2.5 Visi Misi Perusahaan

#### Visi :

1. Menjadikan Perusahaan Rental dan Percetakan yang Terintegrasi dan terpercaya

#### Misi :

1. Membangun budaya dan sumber daya perusahaan yang inovatif dan terpercaya
2. Memberikan nilai tambah yang saling menguntungkan kepada para pemangku kepentingan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB IV PENUTUP

### 1. Kesimpulan

1. Strategi penjualan barang pada masa pandemic covid 19 di Cv Rapari

Pekanbaru

- a) Dengan menerapkan penjualan melalui media sosial seperti Instagram,Whatsapp,Facebook sebagai sarana informasi dan komunikasi dengan calon pembeli mengenai merek merek mobil yang dijual beserta spesikasi dan harganya.

- b) Melakukan promosi penjualan dengan memberikan bonus hadiah,dan potongan harga

- c) Penjualan melalui program personal selling juga diterapkan cv rapari yaitu dengan bentuk retail yang dilakukan karyawan couter dalam melayani calon pembeli yang datang ke shoowoom

2.Kendala yang Dihadapi Oleh Perusahaan

- a) Kurangnya pasokan barang di karenakan Pengiriman barang yang selalu terhambat karena adanya pembatasan wilayah sehingga barang tidak bisa di kirim

- b) Terjadi nya pengurangan pesanan undangan di karenakan peraturan yang tidak memperbolehkan mengadakan acara pernikahan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1.2 Saran

Berdasarkan hasil tinjauan teori, tinjauan praktek dan kesimpulan maka penulis dapat memberikan saran atau masukan kepada perusahaan untuk dijadikan sebagai pertimbangan bagi perusahaan CV Rapari dalam menerapkan program penjualan , yaitu sebagai berikut:

1. Agar lebih meningkatkan volume penjualan, maka CV Rapari hendaknya menambahkan program penjualan media internet dan media social lainnya seperti Twitter, Email dan Telegram yang baik untuk memperkenalkan sebuah produk baru kepada masyarakat. Karna sekarang masyarakat lebih banyak menggunakan media untuk mencari kebutuhan dan keinginan. karna masyarakat juga takut karena covid 19 ini untuk langsung datang ke toko Promosi penjualan yang diterapkan CV Rapari harus ditingkatkan lagi dengan menghadirkan promo promo yang menarik seperti mengadakan promo gratis satu kali setiap 5 kali pembelian barang yang sama

UIN SUSKA RIAU



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surat An-Nabhani Ayat 114
- Hermawan. 2012. Manajemen Strategi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Pertama
- Risfita, Solihin, Mursid. 2015. Manajemen Strategi: IAIN Kudus
- Stanton. 2016. *Manajemen Pemasaran Edisi Ke-Enam Belas*. Jakarta: Erlangga Kotler dan Keller. 2018. *Manajemen Pemasaran Jilid 13*. Jakarta: Pt. Sinar Dunia
- Supriatna Yuda. 2019. Induksi Manajemen Pemasaran. Jawa Barat: Erlangga
- Tjiptono Tjiptono. 2017. Strategi Manajemen Pemasaran. Sumatra Barat: Universitas Padang
- Assauri Sofjan, Efendi, Sunyoto. 2015. Strategi Manajemen Pemasaran. Jakarta: Pt Grafindo
- Sunyoto Sigit. 2013. Fungsi Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: CAPS
- Sudaryono, Efendi. 2015. Manajemen Produk Yogyakarta: Pt Refika
- Hamali. 2016. Strategi Produk Jakarta: Prenadamedia Group
- Assauri, S. 2015. Manajemen Pemasaran, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Abdullah, Tantri. 2017. Strategi Manajemen Jakarta: Pt Raja Grafindo Perkasa

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

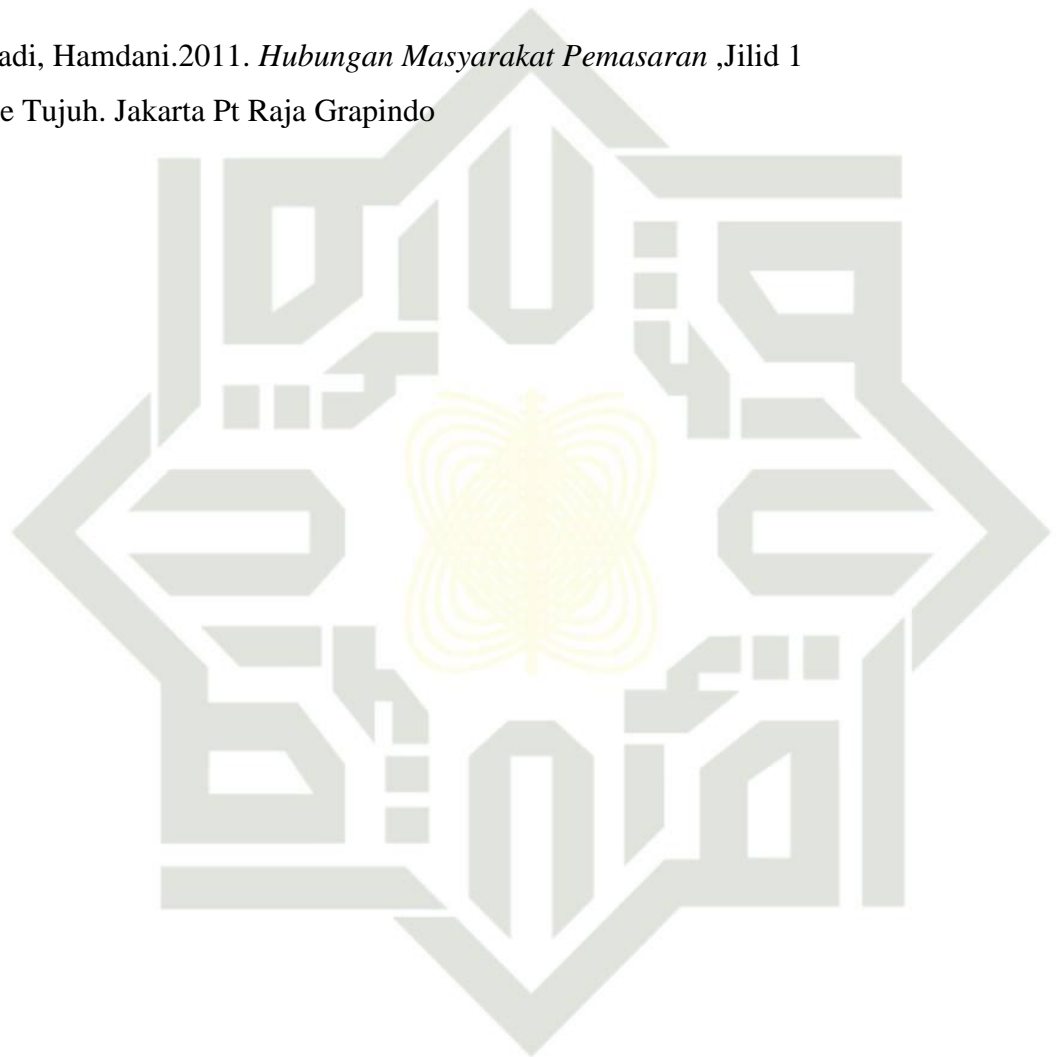
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masa
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kotler, Armstrong .2012. *Bauran Promosi Pemasaran*.Jakarta: Erlangga

Menurut Assauri Sofjan .2015. *Manajemen Pemasaran*.Jakarta: Rajawali Pers

Menurut Lupiyoadi, Hamdani.2011. *Hubungan Masyarakat Pemasaran* ,Jilid 1  
Edisi Ke Tujuh. Jakarta Pt Raja Grafindo



UIN SUSKA RIAU